SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 11 y 33 minutos)

- Damos la bienvenida al técnico Curiel, al licenciado Cetrulo y a la señora Méndez, quienes van a realizar una exposición.

Quiero informarles que la asistencia a la Comisión es menor de la que está contemplada en su conformación, pero la versión taquigráfica será repartida a todos los integrantes, asegurándonos de que todos estén informados de lo que ustedes expongan.

Tiene la palabra el señor Curiel.

SEÑOR CURIEL.- Quiero agradecerles la oportunidad que nos dan de atendernos para que podamos exponer nuestra problemática. Si bien tenemos una presentación en "power point" para poder verlo, prefiero hacer, en primera instancia, una exposición verbal, o sea, ir directamente a lo medular. Luego, en la presentación mostraremos algún video de soporte que va a servir para apoyar lo que estamos planteando.

Soy director de una empresa que nació en el año 1973 en el área de textiles y en el año 1992 -hace aproximadamente diez años- abre su división seguridad. A partir de 1994, AMEREX S.A, es una empresa que se dedica en un cien por ciento al área de seguridad. Hasta el momento -y por lo que pude ver no es común en el resto del mundo- una empresa que se dedica al desarrollo de sistemas para la protección de valores en tránsito o almacenados es única en la región. Hacemos el diseño, el desarrollo, la producción y la comercialización.

En ese sentido, hemos resultado elegidos para un crédito que fue calificado por el CONICYT, del Fondo de Innovación Tecnológica (FINTEC) y a partir de allí hemos logrado dar pasos importantes y desarrollar productos que han satisfecho todos los indicadores de cumplimiento. Luego de eso, la propuesta de trabajo, en nuestro plan de negocios, era exportar nuestros productos que incorporan innovación en ciencia y tecnología.

Me parece una buena cosa hacer una lectura breve de lo que fue el informe final -con fecha setiembre de 2001, o sea hace más de un año- donde le decimos a la gente del programa FINTEC del CONICYT como conclusiones y recomendaciones, lo siguiente: La empresa manifiesta una gran satisfacción por haber resultado elegible al habérsele concedido el crédito al FINTEC, como fue expuesto anteriormente. Es apreciable cómo la empresa ha desarrollado tanto en tan diversos aspectos y en tan poco tiempo. Ha logrado crecer en estos quince meses que ha durado el proyecto lo que no pudo hacer sola tres años antes de haberlo comenzado. La Dirección entiende que estos emprendimientos son enriquecedores para las empresas y la comunidad en su conjunto. Sí nos parece oportuno plasmar en este documento lo que vemos como un accionar poco coherente o desincronizado del Estado. Por un lado, estimula a las empresas a invertir en innovación y luego el mismo Estado obstaculiza o directamente impide la comercialización de los productos desarrollados, no por ser inadecuados sino por ser pioneros.

Con mucho gusto luego responderé las preguntas y ampliaré lo que los señores Senadores crean pertinente o tengan voluntad de saber.

Tenemos una cantidad importante de expedientes que hemos cursado al Ministerio del Interior y nos ha dicho que nuestro producto es tan interesante que lo están homologando. Es el único producto homologado por su idoneidad para el transporte de valores, porque no vamos a ver receptáculos con protección en sí misma, sino un equipo con descarga de alto voltaje, sirena, censores de posición, de vibración, disparo a distancia. Además, el tramo de riesgo de acera, que es el más vulnerable -en un operativo de seguridad es el eslabón más débil- es donde los delincuentes actúan y generalmente se alzan con los valores.

La comunidad toda corre mucho riesgo. Son conocidos en la región los casos de civiles, de gente inocente, que por estar simplemente cerca de una operativa de remesas resultan muertos o heridos. Entonces, nuestra tecnología apunta a la autoprotección, que es una filosofía bastante nueva y poco aplicada.

Cuando hacemos esta gestión ante el Ministerio del Interior, se nos dice: "Es tan interesante que lo vamos a homologar, no hay otro producto homologado. Las bolsas que van en los blindados no están homologadas por nosotros porque consideramos que no son idóneas. Pero lo que sucede es que ustedes son el único oferente en el mercado, así que no podemos incorporar su producto en la normativa, ni siquiera como un medio alternativo" .

Entonces, por un lado nos están estimulando a invertir, a desarrollar y a hacer cosas que nos dicen que son buenas, pero luego no nos dan ningún tipo de estímulo. Queremos legítimamente tener un retorno de la inversión, porque aquí hay una inversión de mucho dinero. Cuando tomamos un crédito de reembolso obligatorio devolvemos el cien por ciento de lo que hemos recibido; pero si después nos van a poner -hablando mal y pronto- piedras en el camino, se hace difícil y no es estimulante. El criterio que compartimos de cabo a rabo, porque creemos que allí existe una gran veta de crecimiento para nuestro país, es que el Estado invierte y estimula a las empresas a invertir en proyectos que involucren ciencia, tecnología e innovación. Así lo hizo AMEREX, al resolver invertir en este proyecto. Los productos desarrollados están siendo, por su idoneidad, homologados por la autoridad del Estado correspondiente que, en nuestro caso, es el Ministerio del Interior; sin embargo, no son incorporados a la normativa porque no hay más proveedores nacionales sino que solamente los hay en el exterior.

En el punto 6.4, que refiere al plan de negocios, desarrollamos más este tema, para explicar cómo el mantenimiento de esta postura por parte del referido Ministerio podría afectar seriamente a AMEREX y en situaciones análogas podría hacerlo con otras empresas. Si éstas no obtienen beneficios económicos como consecuencia de haber logrado el resultado esperado -en este caso lo hemos logrado con creces- y de haber invertido en los proyectos de innovación, naturalmente se desestimula asumir más riesgos de esta naturaleza y la generalización de esta mecánica termina no produciendo el resultado esperado para el Programa. En nuestra modesta opinión, si los productos desarrollados sirven, optimizan y mejoran la competitividad, hay que apoyarlos y no

bloquearlos. Si no sirven, no tienen razón de existir, pero si efectivamente sirven pero su comercialización será bloqueada, no tiene sentido que el Estado y las empresas inviertan recursos en estos proyectos. Sería como dar un premio a la ineficiencia, es decir, se puede pensar que para qué se va a invertir tiempo y dinero en algo a lo que después no se le va a dar oxígeno.

El proyecto nos pide que llenemos el punto 9 que dice "Conclusiones y recomendaciones asociadas al proyecto", a lo cual respondemos que la intención de esta recomendación que hace AMEREX asociada al proyecto que hemos plasmado, pretende ser constructiva. Estamos y seguiremos haciendo lo que esté a nuestro alcance para subsanar estos desencuentros. Entendemos que los uruguayos debemos comprometernos con la optimización mejorando la competitividad de todas nuestras gestiones, trabajando en forma coordinada, responsable y colaborando unos con otros; así lograremos éxito en nuestros emprendimientos y, por ende, una mejor calidad de vida para todos. Además, agrego que esto contribuiría a bajar el costo país. Si las gestiones no se optimizan, seguiremos teniendo un aparato caro y nuestra competitividad en el mundo no será tan buena como podría ser.

SEÑOR RUBIO.- Quisiera entender la naturaleza del conflicto. Si no entendí mal, mediante la investigación del desarrollo y la innovación ustedes generaron un espectro de producto en el campo de la seguridad. Ahora bien, estos productos son colocados en el mercado y ustedes se presentan como oferentes para proveer al sector público.

SEÑOR CURIEL.- Al sector público y al privado.

SEÑOR RUBIO.- Si el Ministerio del Interior convoca porque quiere adquirir estos productos, es un tema, pero no logro entender cuál es la dificultad.

SEÑOR CURIEL.- La situación es la siguiente. Toda empresa privada o particular que hace un transporte de valores -ya sea una empresa de servicios, una transportadora de caudales o una empresa privada que directamente va a transportar la recaudación del día al banco- generalmente solicita estar asegurada, es decir, quiere tener la cobertura de una póliza de seguros. En ese caso, la aseguradora -sea ésta el Banco de Seguros del Estado o una privada- comunica que se debe cumplir la normativa y, probablemente, se exigirá alguna otra cosa más. En el caso de una transportadora de caudales, la normativa exige que se debe mover con un vehículo blindado y debe tener un vehículo de apoyo.

Aprovecho la oportunidad para comentar que el Uruguay debe ser el único país en el mundo que necesita un vehículo de apoyo para trasladar cifras bajas. Personalmente, he estado en el Reino Unido, en España, en Venezuela, en Colombia, en Chile, en Brasil, en Argentina, en Cuba y puedo decir que en ninguno de esos países existe el vehículo de apoyo, salvo cuando se trasladan enormes cantidades de dinero, en cuyo caso tenemos tres, cuatro o cinco patrulleros y todo un montaje, pero esto no ocurre todos los días. La normativa actual vigente es reconocida por el Ministerio del Interior como obsoleta. Para actualizarla, se emiten algunos comunicados como, por ejemplo, el relativo al vehículo de apoyo. Dicho vehículo no figura en el reglamento de seguridad para transporte de valores y se trató de una disposición del Ministerio del Interior.

Los sistemas autoprotegidos parecerían ser lo más lógico porque, ¿qué es lo que tenemos que proteger al trasladar valores? En primer lugar, debemos dar protección a toda la gente que protege valores. Para ejemplificar, si yo tengo una joya en mi casa, ¿la pongo en un cofre de seguridad o la dejo en cualquier parte y rodeo todo el perímetro de mi casa con grandes rejas y 25 personas que la custodien? Creo que, en primer lugar, debo poner la joya en un cofre de seguridad. Entonces, nosotros decimos que primero hay que dar protección a los valores que, en la actualidad, se encuentran desprotegidos.

Es posible que los señores Senadores recuerden el caso de la Junta Departamental, donde los delincuentes inmovilizaron a las personas y se llevaron las bolsitas, que no tenían ningún tipo de protección. Más adelante voy a mostrar un receptáculo que no se puede tocar cuando se activa.

Entonces, en respuesta a la pregunta formulada por el señor Senador, señalo que el problema es que, si la normativa no contempla esto, generalmente los empresarios se basan en el hecho de que las disposiciones no les exigen nada y tampoco les ofrecen ninguna ventaja. Sin embargo, debe tenerse presente que lo que está pidiendo AMEREX es que esto esté contemplado en la normativa como una alternativa formal y no como una exigencia o algo monopólico, tal como figura escrito en los documentos que obran en poder del Ministerio del Interior. Evidentemente, el eslabón débil de la cadena de seguridad es el riesgo de acera, y si con este elemento damos fortaleza y seguridad, lo que vamos a permitir es que esté compensado este aumento de seguridad y, en ese caso, por ejemplo, se podrá prescindir del vehículo de apoyo.

Cabe señalar que la normativa actual establece topes, lo que parece muy razonable. Entonces, si se trata de transportar hasta U$S 10.000, se lo podrá hacer solamente en un receptáculo autoprotegido, es decir, con protección en sí mismo, donde el obstáculo entre el delincuente y los valores será de carácter tecnológico y no humano.

SEÑOR RUBIO.- Me gustaría saber quién es el autor de esa normativa que hay que cumplir a los efectos de que las empresas aseguradoras -ya sean públicas o privadas- den lugar a la póliza. En definitiva, quisiera saber qué rango legal tiene esto.

SEÑOR CURIEL.- Esto proviene del Ministerio del Interior, que es el que regula.

SEÑOR RUBIO.- Tengo entendido que el citado Ministerio reconoce que su normativa en esta materia es vetusta. Ahora bien, ¿ustedes están planteando una revisión de esa normativa?

SEÑOR CURIEL.- Bueno, antes que nada aclaro que no puedo hablar mal del Ministerio del Interior porque siempre he sido bien recibido. Lo que sí entiendo es que no se avanza en esta materia. El señor Ministro Stirling -de quien tengo una excelentísima opinión- me atendió en tres oportunidades, en las cuales manifestó su convicción de que esto debería imponerse en forma obligatoria. Ello dio origen a un expediente, que no hemos traído en esta ocasión, aunque sí disponemos del resultado o retorno del mismo.

En definitiva, el Ministerio quiere saber qué opinan sobre el tema las empresas que estarían obligadas a comprar estos productos. Para ello, hace los envíos pertinentes a las empresas que ya son usuarias, a las que no lo son, que desconocían los productos en cuestión -evidentemente, en materia de seguridad, a veces no es conveniente gritar a los cuatro vientos cuáles son las reglas de seguridad que están en el mercado- y también a las transportadoras de caudales más conocidas y profesionales. El retorno que recibimos -que me gustaría después mostrarlo en pantalla- es totalmente a favor en aquellas empresas que son usuarias y que,

además, están abonando mensualmente por un "service", de costo muy razonable, a través del cual se asegura la operatividad de estos productos. La tecnología común como, por ejemplo, un sistema de alarma, requiere de un "service" porque debe mantenerse operativa; es decir, no puede ocurrir que en el momento en que el disparo se produzca, el sistema no funcione. Lo cierto es que esas empresas que ya son usuarias y que, reitero, abonan por un "service", hablan maravillas de este sistema, como después podremos constatar. A su vez, para aquellas otras empresas que son más importantes, esto les significa una inversión más. Tengamos en cuenta que ya han invertido en el vehículo de apoyo, lo que en sí encarece la operativa y sucede que, finalmente, ella termina siendo pagada por el cliente, en primer lugar, y en segundo término por toda la comunidad, ya que somos los ciudadanos comunes los que, directa o indirectamente, terminamos pagando todas las ineficiencias del Estado. Las empresas han invertido, además, en chalecos blindados para todo el personal.

Con respecto a esto, tengo una diferencia de opinión pues, a mi juicio, lo que hace el chaleco blindado es indicar al delincuente dónde debe apuntar si quiere deshacerse de una persona, ya que la única parte mal protegida es la cabeza; si le apunta a las piernas, puede dejarla un poco inmovilizada pero todavía activa, así que si quiere eliminarla, sólo debe apuntar a su cabeza. En ese caso, el chaleco blindado no va a servir. Por último, también se ha invertido en armamento. Entonces, si además a las empresas van a hacerlas invertir en estos receptáculos, obviamente, se resisten y esgrimen una serie de argumentos para no hacerlo.

En consecuencia, el Ministerio recibió todo esto como respuesta; es una razón que no comprendemos, pues al parecer, esta sería la mejor herramienta, que merecería ser impuesta por interesante, aunque no es esto lo que pide AMEREX, es decir, no solicita que sea algo obligatorio, sino una alternativa. Esto supondría, además, un beneficio para la comunidad toda, porque en el momento de ocurrir un asalto, lo que se instruye al portavalor que está manejando un elemento autoprotegido es que, como el obstáculo es tecnológico y no es él mismo -es decir, no es él quien tiene que poner el pecho a las balas- que no se resista, sino que simplemente lo entregue, porque el receptáculo en sí mismo frustrará la acción en el momento indicado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiere decir que para ustedes no sería suficiente la homologación que el Ministerio del Interior haría sobre el producto, sino que tendría que emitirse una sugerencia o una provocación -en el buen sentido del término- a las empresas para su utilización. Me gustaría que se aclarara si es esto lo que ustedes estarían solicitando.

SEÑOR CURIEL.- Así es, la homologación no es suficiente. Se debería incorporar esto en su normativa o incluirlo en una disposición.

SEÑOR PRESIDENTE.- El señor Curiel dijo que no se aspira a que esto se imponga en forma obligatoria. Por lo tanto, si se lo incluyera en una normativa, ¿no se transformaría en algo obligatorio para las empresas?

SEÑOR CURIEL.- En este momento, la normativa, según el monto transportado, obliga a usar un vehículo blindado y un vehículo de apoyo. Lo que plantea AMEREX es que pueda existir otro camino, es decir, que continúe el ya vigente y que, a su vez, aquellas empresas que optan por equiparse e invertir en sistemas autoprotegidos -ya sean de AMEREX o del exterior- puedan hacerlo y tengan alguna ventaja. La idea -tal como figura en el repartido entregado a los señores Senadores- es que, de acuerdo con el monto transportado, la ventaja podrá ser diferente. Por ejemplo, si se transporta hasta U$S 50.000, eso se podrá llevar a cabo solamente con este receptáculo, sin custodia armada; de lo contrario, la otra opción sería que se contratara un servicio con vehículo blindado. Este último sería el camino acostumbrado, es decir, el que ahora se sigue.

A continuación, realizaremos una demostración de cómo funciona este sistema. Sobre el tema hay un video muy interesante, así como también alguna otra información para agregar.

Ante todo, debemos decir que, cuando hablamos de autoprotección, hay tres elementos a considerar, uno de los cuales tiene que ver con el tipo de tecnología que se usará. A este respecto, señalamos que, en el marco de este proyecto, AMEREX ha desarrollado cinco tecnologías, una de las cuales es la maculación de billetes. La normativa actual del Banco Central no permite frustrar una acción delictiva contra papel moneda inutilizándolo por manchado. El papel moneda no se puede destruir, pero sí se puede inutilizar, tal como se hace en varias partes del mundo, como por ejemplo en Inglaterra, España y Francia. Allí se trata de algo perfectamente válido. Tengo aquí la normativa del Banco Central Europeo para el manejo de los euros en toda la Unión Europea, en la que precisamente está considerada la tecnología de la maculación de billetes. Adviertan los señores Senadores lo interesante de esto: supongamos que está siendo llevado a cabo un traslado de remesas de alto valor a las áreas de un banco y ocurre un asalto; en lugar de que se pueda producir un enfrentamiento armado, los portavalores podrían hasta no tener armas consigo, lo que estimularía menos a los delincuentes para apretar el gatillo. ¿Qué hacen en esos momentos si les parece que algo no está bien? Directamente inutilizan los valores y, por ejemplo, lo que antes valía $ 50:000.000 ahora ya no vale nada; pero para el Banco Central, sí vale, porque sabe que los billetes son auténticos y los canjea. La normativa del Banco Central Europeo para el manejo de euros, cuando el canje de billetes ocurre como consecuencia de haber frustrado un asalto, es de no cobrar absolutamente nada, pero cuando se trata de un descuido, cobra determinado valor, porque los billetes son mercaderías y tienen un costo. Esta es otra solución que tenemos y es una de las tecnologías que desarrollamos.

¿Por qué, si existe en el mundo, conviene hacerlo aquí? Porque es mucho más barato, somos competitivos y lo podemos exportar. Podemos ingresar dineros frescos, dar mano de obra y, en definitiva, crecer. Entonces, tenemos la maculación, la liberación de gas paralizante en los receptáculos -trajimos un video y si tienen tiempo y les interesa lo podemos ver- y la liberación de humo al exterior, que me gustaría que lo viéramos porque es muy interesante, ya que se trata de humo trazado durante cuatro minutos, que deja una estela de más de doscientos metros. Frente a esto, ¿qué delincuente va a quedarse con un receptáculo que contiene valores que está liberando esa nube de humo? Inclusive, es mucho peor si no lo puede tocar porque está liberando descargas por encima de los 50.000 voltios. Probablemente la cifra les parezca mortal, pero no es así porque, de lo contrario, el Ministerio del Interior no lo homologaría. La generación de alto voltaje, que fue otra tecnología que habíamos desarrollado en el marco de este proyecto, cumple normas internacionales que aseguran que ninguna persona va a sufrir daño físico permanente.

En resumen, tenemos las técnicas de gas paralizante, de maculación, de humo trazador, de liberación de descarga de alto voltaje y de producción de estruendo. Esta última es, simplemente, para disuadir, porque un delincuente que supone que está trabajando solo y de repente empiezan a producirse explosiones sencillas -como petardos de fin de año- no sabe lo que son ni de dónde vienen, por lo que, probablemente, tendrá muchas ganas de olvidarse del asunto.

SEÑOR RUBIO.- ¿Están todos incorporados en el mismo receptáculo?

SEÑOR CURIEL.- Efectivamente, pueden ir todas incorporadas en el mismo receptáculo. Lo importante aquí es que se realiza una tarea de consultoría; es decir, se entiende cuál es la necesidad del cliente y la empresa aconseja porque, en seguridad, debemos invertir y no gastar. Entonces, quizás no es bueno ni idóneo poner todas las posibilidades que mencionamos en el mismo receptáculo.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Cómo se dispara el proceso de maculación?

SEÑOR CURIEL.- Un aspecto sería qué sistema de autoprotección vamos a montar. Aquí planteé cinco que hemos desarrollado a lo largo de este proyecto y que ahora, siguiendo el plan de negocios, nos proponemos exportar. Por eso hemos tratado el programa del que es Director el licenciado Cetrulo, quien seguramente nos dirá algunas palabras al respecto.

Luego tenemos el tema de dónde instalamos el receptáculo y, finalmente, los medios de disparo, que pueden ser autónomos o voluntarios, o una combinación de ambos. Ahora vamos a ver dos medios de disparo, uno de los cuales es voluntario por control remoto, que bien podría ser una combinación. El sistema de autoprotección que sea, de descarga de alto voltaje, de liberación del gas paralizante, del humo trazador -del que vamos a ver luego un video muy elocuente- podría dispararse porque alguien apretó el pulsador o porque dos personas apretaron, cada una, su pulsador. Quiere decir que el procedimiento establecido para el disparo es una parte medular del sistema de seguridad. Sabemos que los sistemas tradicionales de intrusión -los de alarma- se disparan, por lo que permanentemente hay falsas alarmas y al final, la gente no acude o llega tarde. Vamos a ver que con los sistemas de autoprotección en 24 segundos frustramos el intento de robo -está el video- a un fichero protegido, aunque podría haber sido a un cajero automático, a una caja fuerte, a un cofre de seguridad, a la puerta de acceso de la bóveda de un banco, a un acceso a cualquier lugar o a una parte de un establecimiento penitenciario.

Los sistemas de autoprotección se sustentan en dos pilares, que son la frustración inmediata de la acción delictiva independientemente o no de las personas, tal cual se programe el sistema de disparo y la protección del bien más preciado, que es la vida de las personas. Decimos esto porque no podemos utilizar escudos humanos, ya que las personas no deben estar en la línea de fuego, sino que tienen que supervisar, pero al costado. El tema de los disparos es larguísimo y podríamos hablar mucho rato.

Ahora vamos a ocuparnos de este receptáculo. Este es un maletín que parece común, puede tener cualquier tamaño. En el interior alojamos toda la circuitería electro-electrónica que nos permite obtener las cualidades que vamos a ver. Si quiero transportar valores, lo primero que hago es armar el sistema y para darle seguridad utilizamos una llave a los efectos de armarlo y desarmarlo; es decir que vendría a ser el contacto del auto, ya que si el auto no tiene contacto no puede arrancar, porque el arranque es el pulsador, pero no inhibe, ya que el pulsador no puede apagar y para ello se requiere la llave. Esto es importante porque puedo liberar valores a la calle, solamente con un medio de disparo pero no de inhibición. El delincuente que quiera hacerse de un medio de inhibición no puede lograrlo, ya que se encuentra en la empresa. El tiempo es algo fundamental en seguridad; los delincuentes saben -lo vemos en las películas- que esto es importante y siempre hay uno que está mirando el reloj porque saben que tienen entre tres y seis minutos. El Banco de Seguros habla de seis minutos, pero la media mundial es de tres, aunque todos sabemos que en menos de este tiempo nadie llega.

Ahora vamos a comenzar con la demostración, que es la parte más entretenida. Este es un receptáculo autoprotegido y vamos a armarlo con esta llave. Cuando colocamos la llave se enciende y apaga una luz amarilla, que tiene una doble función. Lo que hace es chequear la circuitería interna, que si se apaga está todo bien y, además, se enciende cuando el elemento empieza a tener baja carga. Si aprieto en este momento el pulsador el sistema se dispara, pongo los valores, tengo dos cerrojos de combinación que son programables desde afuera y no desde adentro, porque son de seguridad. Transporto los valores con seguridad y si alguien pretende asaltarme lo que debo hacer es no resistirme, entregar los valores; acto seguido va a sonar una sirena un poco fuerte y van a aparecer chispas en la manija. Cuando me siento seguro, lo que hago es detener el sistema y se produce un fuerte chisporroteo.

Resumiendo, entrego el maletín; cuando nadie me apunta puedo esconderme a una distancia que sería ideal que no superara los treinta metros -aunque hemos probado este sistema hasta a cien metros- y oprimo el pulsador. Si el delincuente no está agarrando el receptáculo de la manija, de todos modos, se produce una descarga de más cincuenta mil voltios en todo el maletín, que no se puede soportar. Entonces, como estamos hablando de una descarga importante, lo peor que podría hacer el delincuente sería no sujetar el receptáculo de la manija. Vamos a demostrar que este maletín tiene descarga de alto voltaje, inclusive, en lo que parece un aislante. Ahora procederé a demostrar una descarga por toda la superficie externa. Entonces, la única parte que queda sin descarga eléctrica es la de la llave, porque de otra forma no se podría apagar. No obstante, la empresa desarrolló medios de inhibición para el caso de que el cliente lo desee y poder apagarlo con un pulsador. Cabe destacar que, inicialmente, no lo recomendamos.

Otro medio de disparo con que cuenta es el autónomo, que se opera con una llave oculta dentro del maletín y funciona así: se introducen los valores, se activa la llave y ya no se puede mover. Este maletín puede dejarse en la valija del auto, en una oficina o en cualquier otro lado, y si alguien lo levanta o lo mueve, se activa la alarma y ocurre exactamente lo mismo. La única posición que permite que se lo toque es la horizontal, y si se lo apaga con la llave que está en su interior se lo puede transportar.

La tecnología incorporada a este receptáculo puede ser utilizada en cualquier otro, por ejemplo, en uno más flexible como las bolsas que llevan los blindados o en los cajeros automáticos.

Voy a mostrarles un video en el que demostramos que en 24 segundos podemos frustrar un asalto. En esa prueba estuvieron presentes representantes del Ministerio del Interior, personal del SEMM y una escribana que certificó que lo que se ve en el video es totalmente cierto.

Como se puede ver en la pantalla, entregamos tres llaves a un supuesto delincuente. Aclaro que se hizo un acta de solicitud y una de constatación que luego fue protocolizada por la escribana. A esta persona que actúa como supuesto delincuente le ofrecimos una suma de US$ 300 en el caso de que, en un minuto y medio, pudiera abrir el receptáculo. Aclaro que para este chico se trata de una suma muy importante. De las tres llaves que se le dan, una de ellas abre el archivador que estamos protegiendo. Esta prueba

transcurre en 24 segundos; lamentablemente no hemos podido incorporar al video un cronómetro, pero si lo desean podemos tomar el tiempo ahora.

En estas imágenes también pueden verse dos personas que representan a RENAEMSE, uno de ellos es ingeniero y el otro es el número tres de dicho instituto. Asimismo, está la escribana quien, con el cronómetro en la mano, dará la orden para que comience la prueba. En cuanto a la persona que contratamos para que hiciera la prueba, aclaro que la escribana exigió que no debía ser conocida nuestra y, por lo tanto, ella hizo los contactos. La escribana es la Directora del Departamento de Compras del Poder Judicial.

Como podemos ver, el receptáculo que estamos protegiendo está realizado en madera. Se da la orden de comenzar la prueba, el chico se acerca y luego de intentar varias veces y recibir las descargas decide no volver a intentarlo. Ustedes pueden observar en él las expresiones de dolor. Luego se repiten las tomas con otra cámara y desde otro ángulo. Como dije anteriormente, estaba presente el personal del SEMM, que le hizo una serie de pruebas previas al chico para comprobar que no existiera ningún riesgo -por ejemplo, de que estuviera sufriendo un preinfarto- y posteriormente también se lo examinó.

Todo esto está homologado por el Ministerio, porque su fin es la custodia de valores. Posteriormente, los representantes del Ministerio nos preguntan qué sucedería si la persona usara guantes de látex, y como consideramos que no sirven como aislantes, les ofrecimos hacer la prueba con una pinza que tenía una fuerte aislación.

En la toma siguiente se puede observar a quienes estaban presentes, es decir, los representantes del Ministerio del Interior, el personal del SEMM, la escribana, el chico y nosotros. Luego, el chico vuelve a intentar con la pinza, y nuevamente recibe las descargas comprobando que el aislante no surte efecto.

El licenciado Cetrulo destaca el hecho de que el chico usaba calzado de goma, pero aquí la aislación no importa mucho porque estamos en el umbral de lo que es la electricidad conocida y la estática. El chico está recibiendo carga en todo su cuerpo y es la razón por la cual el producto es efectivo; la persona podrá estar muy aislada pero, de todas formas, recibirá la carga. Se produce el mismo efecto que el dieléctrico de un condensador; si recuerdan las clases de física, en ellas se hablaba del condensador con dos placas y un dieléctrico. Por lo tanto, la persona recibe un flujo de carga importantísimo que le impide acercarse y que no puede controlar.

Ahora escucharemos la opinión de la doctora que explica que el chico no sufrió ninguna alteración importante, salvo una suba de presión que no llegaba a ser hipertensión.

SEÑOR MICHELINI.- ¿Cómo hace la persona autorizada para abrir la caja?

SEÑOR CURIEL.- Está habilitada. Los sistemas de disparo son una parte medular de todo el sistema de seguridad, y habría mil caminos para responder su pregunta. Una opción sería que la persona autorizada accionara su tarjeta de control de acceso y se identificara como quien dice ser. Otra opción sería, si hay una central de monitoreo del sistema -porque podría estar trabajando solo- que la persona le diera una clave, y otra sería que estuviera accionando el sistema en el horario adecuado y no fuera de él. Ese tema es totalmente solucionable, por lo que no representa un obstáculo.

Además de responder a todas las consultas de los señores Senadores, me gustaría mostrarles rápidamente algunas imágenes que hemos elegido para hoy y que vale la pena ver.

AMEREX se dedica al diseño, desarrollo y producción de sistemas de autoprotección, aplicados a la gestión segura y optimizada para la comunidad de los bienes y los valores. Estamos haciendo grandes esfuerzos para exportar, pero tenemos una serie de problemas a los que se referirá el señor Cetrulo.

SEÑOR CETRULO.- Agradezco la oportunidad que me han brindado de venir a la Comisión. Soy el Director de un programa de apoyo a la exportación que ejecuta en este país la Asociación EMPRETEC Uruguay. Se trata de un emprendimiento conjunto del Banco de la República y de las Naciones Unidas, que cuenta con un aporte de cooperación técnica no reintegrable del Banco Interamericano de Desarrollo y que está integrado también por la Corporación Nacional para el Desarrollo, la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, la Universidad de la República y las Cámaras Empresariales.

En realidad, somos administradores de subsidios, porque las empresas que participan de nuestro proyecto, a través del no pago del costo de lo que reciben, obtienen asistencia en términos de consultoría y capacitación para prepararse a la hora de exportar.

En este proyecto ya hay más de 80 empresas que pasaron por un proceso de selección que es bastante estricto. AMEREX ingresó al proyecto luego de pasar un filtro de más de 200 empresas. Estamos desarrollando una estrategia de internacionalización que no es sencilla, fácil ni rápida, pero que se puede lograr. Las empresas en el Uruguay siguen demostrando que a pesar de todas las dificultades que enfrentan pueden conseguir resultados.

En el caso de AMEREX, la operativa de exportación no es nueva; a pesar de todos los pesares, ha logrado realizar operaciones de exportación concretas hacia Colombia y Argentina, sea porque le han venido a comprar o porque la empresa por sus propias acciones ha conseguido penetrar en esos mercados.

¿Cuál es la primera dificultad que enfrenta una empresa uruguaya cuando sale al exterior? Lo primero que se le pregunta es qué pasa en su mercado con su producto y qué dice el Ministerio del Interior respecto de él, porque si es tan bueno, es de suponer que primero se habrá convencido a los congéneres, pero ni siquiera se tiene eso. Entonces, el esfuerzo que se debe realizar para lograr esa internacionalización es muchísimo mayor cuando ni siquiera se cuenta con el reconocimiento de las propias autoridades, a pesar de haberse tomado las medidas pertinentes como para que se llevaran a cabo los análisis y las certificaciones que se requieren. Reitero que no hay ningún tipo de inconveniente para someter el producto a los análisis que se dispongan. Lo que ocurre es que el prerrequisito de la internacionalización es tener un aval en el propio mercado.

En realidad, el aporte que puedo hacer no es sólo en función de lo que representa AMEREX, sino de lo que representa el colectivo de las empresas uruguayas. Entiendo que hay muchísimos emprendimientos que merecerían una mayor atención y creo que todos tenemos la obligación de ver cuáles son los que se están procesando en el Uruguay, porque muchas veces no los conocemos. Nos

encontramos en un país donde el mercado interno no va a ser el motor de la reactivación -llevamos cuatro años seguidos de recesión y ya firmamos el quinto-; entonces, ¿cuál es el gran desafío que tenemos? Que las empresas logren exportar.

Si analizamos las exportaciones del Uruguay, comprobaremos que los resultados son peores que los del mercado interno; exportamos poco -tres diezmilésimos de las exportaciones mundiales- a pocos mercados -el 10% de los mercados del Uruguay representan más del 80% de lo exportado- y a través de pocas empresas. En nuestro país, en el año 2001, hubo 1.400 empresas que justificaron haber hecho alguna exportación; el 7%, las 100 empresas más importantes, representan más del 80% de lo exportado, y la que se encuentra en el lugar 100 no exporta más de U$S 5:000.000.

Por tanto, como dije, exportamos poco, a pocos mercados, a través de pocas empresas y pocos productos. Si los señores Legisladores hacen un análisis, verán que de las 2.500 posiciones arancelarias que se exportaron en el año 2001, el 4% representa más del 80% de lo exportado, y lo peor de todo es que cuando analizamos el valor agregado, la gran mayoría de las exportaciones del Uruguay tienen índices poco significativos de valor agregado. El problema es que cuando tenemos productos con valor agregado, no los respaldamos.

La idea es invitarlos a conocer la experiencia de esta empresa y de otras muchas que hay en el Uruguay y que están haciendo cosas, que tienen clase mundial y que podrían tener una mejor inserción en el mercado internacional si se les prestara un poco más de atención. En general, creo que ese es el planteamiento.

Nuevamente les agradezco la oportunidad que me dan de poder hablar en esta Comisión.

SEÑOR CURIEL.- Sabemos que estamos pasados de la hora, pero si nos dan unos diez minutos, cerraríamos nuestra exposición.

SEÑOR MICHELINI.- Primeramente, quisiera pedir disculpas porque no puedo quedarme -esta Comisión nunca pasa de esta hora- pero entiendo que es muy interesante el tema, y la reflexión final respecto de la exportación es de recibo. De todos modos, no tendría ningún problema en continuar en otro momento, y si la Comisión siguiera sesionando, podría leer luego la versión taquigráfica. Además, si los invitados nos dejan sus tarjetas, ante cualquier duda podríamos consultarlos. Reitero que considero que el planteamiento final es absolutamente de recibo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Como los restantes integrantes de la Comisión me están autorizando a continuar con la sesión, la prolongaríamos por diez minutos, y luego se podría hacer un redondeo final sobre las áreas en las cuales la Comisión debería trabajar, pues algunas me han quedado claras, pero otras no, a fin de lograr el objetivo que quienes nos visitan vienen a plantear aquí.

Le damos la palabra, entonces, al señor Curiel, y excusamos al señor Senador Michelini que tiene que retirarse, aunque de todos modos podrá acceder a la versión taquigráfica.

SEÑOR CURIEL.- Voy a destacar los aspectos que nos parecen más importantes. Ya hemos conversado sobre el programa PROEX. Nuestra empresa está incorporando un sistema de calidad con miras a la certificación. Esto debe ocurrir en un plazo no inferior a diez meses, por lo cual aún nos quedan alrededor de cinco meses, a través del "Programa 200 PYMES" de la Unión de Exportadores.

Hay un aspecto que me parece importante comentar y es el relativo a la comparación que podemos hacer entre los sistemas de autoprotección y los demás. En seguridad conocemos tres sistemas. En primer lugar, tenemos los de intrusión, que son los de alarma. Estos sistemas sólo avisan en determinado lugar por medio del sonido de una alarma, pero no frustran la acción delictiva en forma inmediata.

En segundo término, están los sistemas de circuito cerrado de televisión, que tampoco frustran la acción por el hecho de estar filmando; solamente se trata de un documento histórico que sirve para ver qué fue lo que pasó, pero si los delincuentes se cubrieron la cara con una media, no nos resulta útil en absoluto.

En tercer lugar, tenemos los controles de acceso que, en definitiva, funcionan para los buenos, que son quienes utilizan una tarjeta o se identifican con el dedo. Decimos que es un sistema para los buenos porque los malos entran por la ventana.

Por otra parte, tenemos los sistemas de seguridad de autoprotección, que son los únicos que tienen la cualidad de frustrar la acción delictiva en forma inmediata, elemento que no tienen los demás sistemas. Los demás sirven como sistemas complementarios a éste, pero parecería que el primero debería ser, precisamente, el de autoprotección. Con este tipo de tecnologías se desestimulan y disuaden acciones delictivas como asalto, robo y arrebato. En ese sentido, ya hemos visto el portafolio y la frustración de un robo en veinticuatro segundos.

(Se muestra diapositiva)

-En la pantalla podemos ver a un señor que tiene un maletín no autoprotegido fuertemente aferrado a su mano y a otro que habla por un teléfono público con total tranquilidad y tiene a sus pies un maletín autoprotegido. Si alguien se lo lleva, tiene tiempo de reaccionar y en treinta o cincuenta metros se puede frustrar la acción. Esto es algo muy interesante porque resulta muy gráfico. Cuando tenemos valores y aparece un delincuente, ¿qué medidas preventivas debemos tomar? En general, se emplea personal armado que el delincuente común sabe medir. Los delincuentes saben cuántas personas son y qué poder de fuego tienen. Si ponemos más personas, el delincuente sabe qué hacer. El delincuente sabe si debe seguir adelante con su acción o si le conviene retirarse. Esta operativa puede considerarse "standard", porque todos los días ocurre, si bien no todos los días se produce un asalto. Por ejemplo, el delincuente puede decirle a otras quince personas la forma en que les conviene actuar. De modo que si los delincuentes quieren resultar exitosos en su voluntad de hacerse con el dinero, tienen que deshacerse del personal armado, porque el obstáculo es humano, y posteriormente podrán alzarse con los valores. Esto es lo que estamos acostumbrados a ver y lo que se muestra en la pantalla.

Otra forma de proceder es proteger los valores con tecnología. Se puede decir que el delincuente frente a la tecnología se encuentra como ante una caja negra, porque ya no puede medir cuántas personas debe enfrentar y qué poder de fuego tienen. No sabe si cuentan con chaleco antibalas, si trabajan con dos o tres autos, etcétera. Si hubiera personal armado apoyando la acción,

como se ve en la pantalla, este no se encuentra en la línea de fuego. De ese modo, el delincuente opta por la retirada. Es así, entonces, que podemos afirmar que tenemos la llave para poder frustrar la acción delictiva.

(Se muestra diapositiva)

Vamos a referirnos ahora a la liberación de humo. En primer término, se acciona el sistema de coloración, y como se ve en la pantalla, el color utilizado en este caso es el naranja, si bien podría ser otro. En el congelado de imagen se puede ver que se produce una liberación de humo -aclaro que esto se filmó en el Parque Rodó- que abarca un área de aproximadamente cuarenta y cinco metros. Si liberamos humo durante cuatro minutos es preciso hacer un cálculo para saber a qué velocidad puede correr una persona. En caso de que se utilice este sistema en el propio vehículo, el delincuente deberá abrirlo, salir y retirarse de la zona.

Por otro lado, la inutilización por manchado sirve para inutilizar pasaportes vírgenes. No hay que olvidar que el pasaporte uruguayo es muy codiciado y, en este sentido, debo decir que mantuvimos una entrevista con la Directora de la Dirección Nacional de Identificación Civil, quien se mostró muy interesada en este tema, aunque nos habló, como ya sabemos, de la falta de rubros de la institución. Tenemos entendido que en Colombia se está utilizando este sistema para transportar los pasaportes de la Embajada de los Estados Unidos.

Como dijimos, el pasaporte uruguayo requiere muchas medidas de seguridad porque es muy codiciado e, incluso, hace poco tiempo se registró un robo de ese tipo de documentos. Este sistema puede aplicarse también para cédulas de identidad y otros documentos. Asimismo, con esta tecnología podemos trazar el camino del delincuente, destruir cintas de vídeo, CD, disquetes, etcétera.

También hemos hablado de los avales del Ministerio del Interior y en este sentido existen dos habilitaciones con las que cuenta AMEREX.

A continuación, voy a hacer referencia al tema de Abitab, pero como se trata de un asunto confidencial me parece conveniente, si el señor Presidente está de acuerdo, en suspender la toma de la versión taquigráfica.

(Se suspende momentáneamente la toma de la versión taquigráfica)

SEÑOR CURIEL.- Para finalizar, les dejaremos un documento que no representa más de una carilla, en el que figuran los pedidos concretos que deseamos formular a los señores Senadores. Si los miembros de la Comisión entienden que merecemos vuestra ayuda y que pueden hacer algo al respecto, allí les indicamos exactamente qué es lo que nos gustaría que hicieran.

SEÑOR PRESIDENTE.- Eso sería lo mejor. A su vez, sería bueno que el documento estuviera complementado por lo que señaló el licenciado Cetrulo con respecto a esa área de desconocimiento que tenemos de las empresas y de las posibles gestiones, aspecto que me adelantaba informalmente antes de ingresar a la sesión. Me refiero a las dificultades que tiene el emprendimiento, en lo que hace al área impositiva, para ver si es posible subsanarlas.

SEÑOR CURIEL.- En la transparencia que estamos viendo se muestra una comparación entre los sistemas autoprotegidos -que son los nuevos- la alarma de intrusión, el CCTV y la seguridad con personas armadas. Se trata de una matriz donde se analiza si existe riesgo de daño físico humano, si se frustra o no la acción en forma inmediata y qué se requiere para hacerlo.

El material figura en el repartido y será entregado junto con la otra nota a los señores Senadores.

Por último, agradecemos muchísimo la disposición de los miembros de la Comisión. Sabemos que nos hemos extendido bastante en el tiempo, pero creemos que el tema, por ser de peso, lo amerita.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia de nuestros visitantes y desde ya quedamos a las órdenes para cualquier otro planteo.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 12 y 43 minutos.)